

Management et Commerce International

Master Intelligence Marketing et Stratégie Commerciale à l'International

Formation Initiale | Formation Continue | Contrat Pro



Présentation et objectifs

Former des Business Developer et Social Seller 4.0 avec une triple compétence : Technologique / scientifique, organisation commerciale et expertise internationale afin d'œuvrer dans le monde disruptif actuel.

L'objectif de ce master est de former des Business Developer et Social Seller 4.0, préparés au nouveau contexte de distribution des produits et des services, avec une vision internationale. Dans un monde disruptif, le comportement des acheteurs évolue (le schéma décisionnel est impacté avec des prises de décisions ultra rapides par exemple). Celui des chargés d'affaires évolue également (recours plus systématique aux outils digitaux, nécessité de s'adapter aux profils de ce type d'acheteurs, de proposer des solutions en temps réels innovantes...). Ces profils traditionnels disparaissent pour laisser place à de nouveaux métiers et de nouvelles fonctions : les Business Developer et Social Sellers.

Dans ce contexte, l'une des compétences clés sera de maîtriser et de savoir utiliser la masse d'informations disponibles afin d'optimiser le ciblage et la segmentation de clients / prospects, d'optimiser les présentations via la digitalisation des supports, de maîtriser les processus de vente complexes, de réaliser une politique de prix optimale et bien entendu, d'imaginer pour les clients des solutions et des propositions innovantes.

Le titulaire du Master sera en mesure :

- ▶ D'agir et de s'adapter dans un contexte international, globalisé, dans le cadre de ventes complexes et disruptives,
- ▶ De traiter et d'analyser, dans une optique de mise en marché des produits, l'ensemble des données à sa disposition (big data), en vue d'adapter son offre et son comportement tout au long du processus,
- ▶ De mettre en place une action ciblée, en mobilisant l'ensemble des vecteurs de communication digitale (notamment social selling) et en produisant du contenu (content marketing).



Conditions d'admission et profil des étudiants

Ce programme s'articule en 4 semestres répartis sur deux ans (une année de césure entre le M1 et le M2 est possible). Il est ouvert aux étudiants en formation initiale et en formation par alternance (contrat de professionnalisation). Le semestre 1 est un tronc commun aux différents Masters de l'IAE, le semestre 2 est réalisé à l'étranger dans l'une de nos universités partenaires. La deuxième année du master (tous les enseignements sont en anglais) permet une forte spécialisation professionnelle et se termine par un stage à l'international. Ce parcours est adapté pour les étudiants en alternance. S'ils ne peuvent partir à l'étranger, ils suivront en S2 les enseignements mutualisés, proposés par l'IAE pour certains de ses Masters.

Profil des étudiants

Niveau bac+ 3 (180 ECTS), de préférence dans un domaine autre que la gestion et le management. Profils scientifiques, technologiques en priorité des profils atypiques (LEA, histoire géographie, sociologie, etc.) peuvent également être considérés comme possibles. Une appétence pour les médias digitaux, les réseaux sociaux... est nécessaire de même qu'une certaine ouverture au contexte international et aux cultures étrangères.



Programme des enseignements

Pour les étudiants non Francophone, un niveau C1 de Français est requis attesté le test DELF

Ce master est organisé en 4 semestres répartis sur 2 années.

Le S2 se réalise à l'étranger dans l'une de nos universités partenaires.

De même en S4, le stage s'effectue en priorité à l'étranger. Les enseignements de la 2nde année sont totalement en anglais.

Master 1 - Semestre 1		30 ECTS
UE1	Organisation et Économie	5 ECTS 36 h
UE2	Système d'Information Comptable	5 ECTS 36 h
UE3	Marketing	5 ECTS 36 h
UE4	Informatique de Gestion	5 ECTS 36 h
UE5	Finance	5 ECTS 36 h
UE6	Management des Ressources Humaines	5 ECTS 36 h

Master 2 - Semestre 3		30 ECTS
UE1	Marketing Intelligence and Performance Management	5 ECTS 36 h
UE2	Implementation of a Customer Centric Strategy	5 ECTS 36 h
UE3	New Business Models Implementation	5 ECTS 36 h
UE4	Value Creation for Customers in a Global World	5 ECTS 36 h
UE5	Competition in a Global Environment	5 ECTS 36 h
UE6	English Language	5 ECTS 36 h

Master 1 - Semestre 2 à l'étranger		30 ECTS
Pour les étudiants en alternance ne partant pas à l'étranger, les cours suivants sont proposés :		
UE1	Stratégie et Intelligence	5 ECTS 36 h
UE2	Ingénierie Financière	5 ECTS 36 h
UE3	Stratégie Marketing Digital	5 ECTS 36 h
UE4	Traitement de l'Information	5 ECTS 36 h
UE5	Négociation / Communication Vente	5 ECTS 36 h
UE6	Anglais	5 ECTS 36 h

Master 2 - Semestre 4		30 ECTS
UE1	Negotiation & Sales in a Complex Environment	5 ECTS 36 h
UE2	Collaborative Management	5 ECTS 36 h
UE3	Simulation Game	5 ECTS 36 h
UE4	Stage entre 4 et 6 mois à l'étranger (ou en France si alternance)	15 ECTS



Conditions d'accès ou prérequis

- L3 validée ou équivalent (soit 180 ECTS validés).
 - Une 1^{ère} expérience à l'étranger, même de courte durée (stage, suivi d'enseignement en anglais, semestre ou emploi) est appréciée.
 - Un excellent niveau en anglais certifié est impératif : TOEFL : 90 * TOEIC : 800 * IELTS : 7* Test européen : C1*
- * Ces scores sont des minima pour intégrer le Master, ils ne donnent pas forcément accès à toutes les universités étrangères.
- Une expérience, stage ou job d'été dans le digital (community manager, gestion réseaux sociaux, création de site web..) est un réel plus.

Pour candidater : <http://bit.ly/candidater-IAEMontpellier>

Dossier de candidature

- un CV en anglais ou en français
- une lettre de motivation rédigée en anglais
- les relevés de notes post-bac
- les attestations des niveaux de langues
- les copies des diplômes après le bac
- une mini vidéo de 2 minutes maximum où chaque candidat se présente en anglais, en répondant à la question suivante : « Why do you apply for this master ? »



Poursuite d'études

L'étudiant a la possibilité de poursuivre ses études par un doctorat en Sciences de Gestion.



Carrières et métiers

Social Seller, Business Developer, Spécialiste de la Vente Complexe, Responsable de Comptes Clés, Apporteur d'Affaires.

